

**2018年3月期
第2四半期決算説明資料**

2018年3月期 第2四半期決算の概要

- ▶ 売上高は、**前期比9.9%増**、営業利益は、上半期の**過去最高益**を更新。
- ▶ 通期業績予想を**上方修正**。

単位：百万円

	2017/3期 第2Q実績	2018/3期 第2Q実績	前期比 増減率	2018/3期 通期計画	計画比 進捗率
売上高	13,049	14,344	9.9%	31,000	46.3%
売上原価	5,613	6,133	9.3%	13,176	46.5%
(原価率)	43.0%	42.8%	-	42.5%	-
売上総利益	7,435	8,211	10.4%	17,823	46.1%
販売管理費	7,799	7,693	△1.4%	16,023	48.0%
営業利益	△ 364	517	-	1,800	28.7%
(利益率)	-	3.6%	-	5.8%	-
経常利益	△ 451	461	-	1,680	27.4%
当期純利益	△ 409	275	-	770	35.7%
1株当たり 当期純利益	△ 34.42	23.08	-	64.52	35.8%

前期比較

(売上)

- ・ブライダル事業（+12.8億）
新規出店施設の稼働に加え、既存店も**上半期を通して堅調**に推移。
- ・建築不動産事業（+2.8億）

(利益)

- ・販売管理費の減少は、主に、ブライダル事業の**コスト削減**効果。
- ・売上増とコスト削減によって各区分利益は、前期比で大幅に改善。**計画も上回る**着地。

※2018/3期 通期計画は、業績予想修正後の数値を記載しております。

▶ セグメント別でも、各事業が前期を**大幅に上回り推移**。

単位：百万円

	2017/3期 第2Q実績	2018/3期 第2Q実績	増減	前期比 増減率
ブライダル関連事業	11,540	12,827	1,286	11.1%
建築不動産関連事業	1,229	1,517	288	23.4%
その他	278	-	△278	△100.0%
合計	13,049	14,344	1,295	9.9%

■ブライダル関連事業

前期出店の六本木の通期稼働に加え、**6月開業のさいたま新都心も順調なスタート**。

既存店も堅調に推移。

■建築不動産関連事業

大型建設工事の竣工等により、前期比**23.4%増**。

▶ 売上高は、前期比**11.1%増**、セグメント利益は、前期比**326.4%増**。

単位：百万円

	2017/3期 第2Q実績	2018/3期 第2Q実績	増減	前期比 増減率
外部顧客への売上高	11,540	12,827	1,286	11.1%
セグメント間の内部売上高 又は振替高	0	-	0	-
合計	11,540	12,827	1,286	11.1%
セグメント利益	291	1,242	950	326.4%
(利益率)	2.5%	9.7%	-	-

- ・売上高は、前期&当期出店施設の稼働に加え、既存店も堅調に推移し、**計画を上回る着地**。
- ・新規出店により家賃等は増加しているものの、前期に収益性の低いサービスを終了したこと、その他コスト削減効果が出始めたことにより、販売管理費の適正化が進み、**セグメント利益は大幅に改善**。

■ **Core Bridal Service**(※1) 平均組単価は若干減少するも、受注は堅調に推移。

	2017/3期 第2Q実績	2018/3期 第2Q実績	前期比 増減率
施行件数(件)	2,073	2,456	18.5%
受注件数(件)	3,178	3,326	4.7%
受注残件数(件)	3,365	3,743	11.2%
平均組単価(千円)	3,774	3,727	△1.2%

■ **New Bridal Service**(※2) 前期に収益性の低いサービスを終了したため、今期は減少の見込。

	2017/3期 第2Q実績	2018/3期 第2Q実績	前期比 増減率
施行件数(件)	1,472	1,438	△2.3%
受注件数(件)	1,708	1,592	△6.8%
受注残件数(件)	1,436	1,349	△6.1%

※1 Core Bridal Serviceは、エスクリ直営施設の列席者30名以上の挙式・披露宴を対象。

※2 New Bridal Serviceは、子会社、運営受託、少人数婚、得ナビ（提携会場分）、リゾート婚の数値が含まれております。

※3 海外送客分については、上記と重複する顧客もいるため数値から除外。

▶ 外部顧客への売上高は、前期比**23.4%増**。

単位：百万円

	2017/3期 第2Q実績	2018/3期 第2Q実績	増減	前期比 増減率
外部顧客への売上高	1,229	1,517	288	23.4%
セグメント間の内部売上高 又は振替高	167	277	109	65.5%
合計	1,396	1,794	397	28.5%
セグメント利益	33	31	△1	△4.9%
(利益率)	2.7%	2.1%	-	-

- ・売上高は、大型建設工事の竣工等により、前期比で大きく伸長。
- ・売上、セグメント利益共に、概ね計画通りの進捗。

(連結)貸借対照表に係る要点

単位：百万円

	2017/3期 期末	2018/3期 第2Q末	増減
資産合計	26,560	25,761	△ 798
流動資産	8,525	7,776	△ 749
固定資産	18,034	17,985	△ 48
負債合計	20,614	19,616	△ 998
流動負債	9,812	9,400	△ 412
固定負債	10,801	10,215	△ 585
純資産合計	5,945	6,145	200
1株当たり純資産(円)	497.49	513.96	16.47
自己資本比率	22.4%	23.8%	-

【資産】

現金預金の減少 △ 8 億

【負債】

未払金の減少 △ 5 億

(新店工事費等)

借入金の減少 △ 6 億

【純資産】

当期純利益の計上 2.7億

配当の実施 △ 0.7億

(連結)キャッシュフロー計算書の概要

単位：百万円

	2017/3期 第2Q実績	2018/3期 第2Q実績	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	1,109	635	△ 474
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 385	△ 836	△ 450
財務活動による キャッシュ・フロー	1,393	△ 611	△ 2,005
現金及び現金同等物 の増加額	2,110	△ 812	△ 2,922
現金及び現金同等物 の期首残高	3,956	5,695	1,738
現金及び現金同等物 の期末残高	6,067	4,885	△ 1,182

■ 第15期の主な要因

【営業活動によるキャッシュフロー】

税引前当期純利益	4.5億
減価償却費	7.7億
法人税等の支払い	△ 3.4億

【投資活動によるキャッシュフロー】

有形固定資産の取得	△ 7.9億
敷金及び保証金の差入	△ 0.9億

【財務活動によるキャッシュフロー】

長期借入金の実行	7.5億
借入金・社債の返済	△ 15.6億
配当金の支払い	△ 0.7億

2018年3月期の取り組み

2018年3月期（第15期）

さいたま新都心OPEN
(1チャペル2バンケット)



2019年3月期（第16期）

広島OPEN
(1チャペル2バンケット)



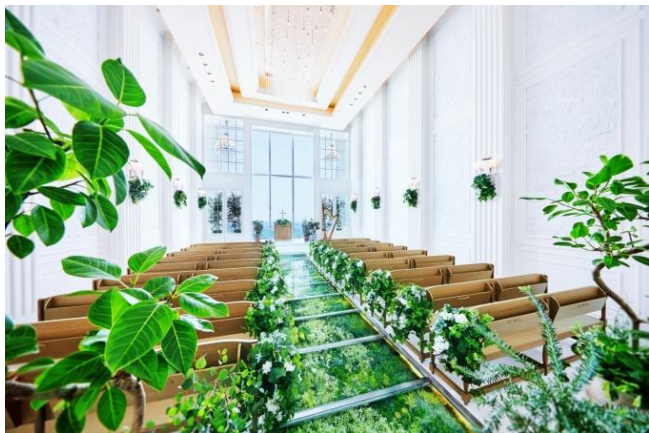
渋谷OPEN
(1チャペル2バンケット)



▶ 2017年6月さいたま新都心開業

▶ 2018年春頃広島（八丁堀地区）、2018年秋頃渋谷（渋谷公園通り） 開業予定

2017年6月 さいたま新都心駅徒歩1分の好立地に開業



▶ 天井高7m、大きな窓から自然光が差し込む開放的なチャペル

▶ 木や石など、ぬくもりある自然素材を使ったナチュラルなパーティ会場

▶ 白を基調とした上品なパーティ会場

施設名称 : LAGUNAVEIL Sky Terrace(ラグナヴェール スカイテラス)

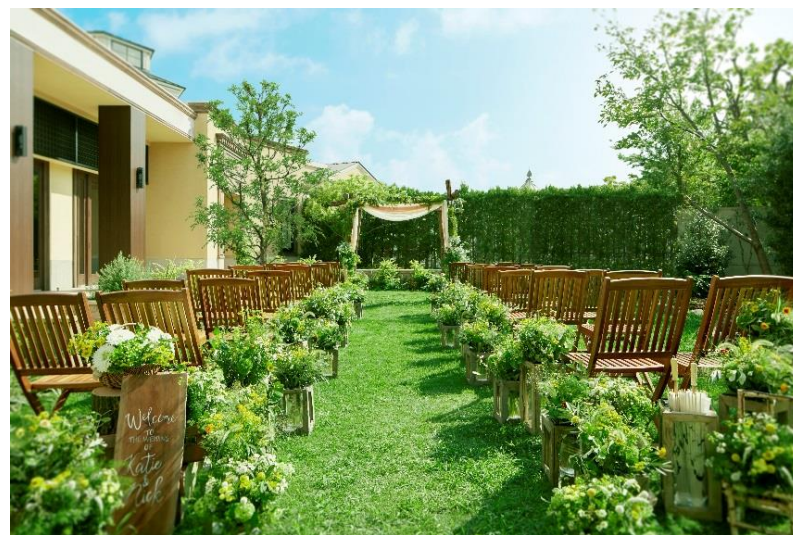
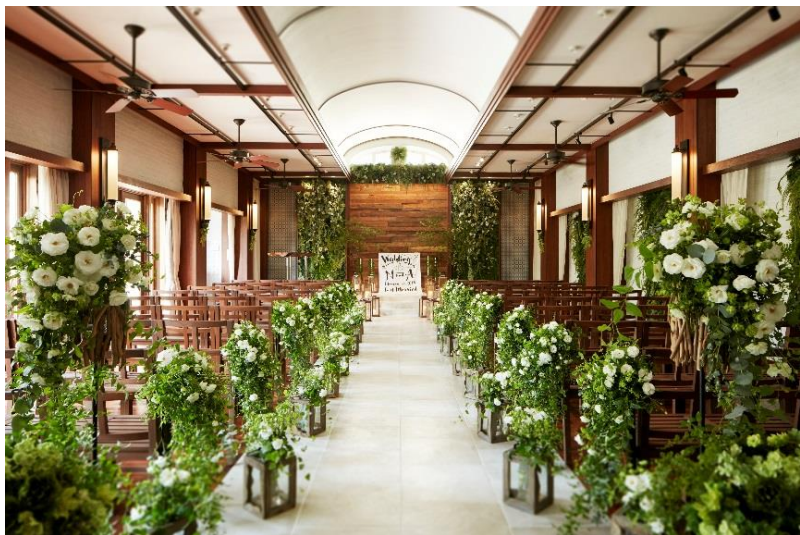
所在地 : 埼玉県さいたま市中央区新都心11-1 JRさいたま新都心ビル19階

施設スタイル : 専門式場スタイル

スペック : 1チャペル2バンケット



2017年8月 新チャペルをオープン



▶ 「ラヴェイユ」 (最大着席人数110名)

フランス語で“みつばち”を意味する「ラヴェイユ」。愛や豊穡を表し、家族繁栄の象徴とも言われます。自然の温もりが心地よい、癒しの空間が魅力の独立型チャペルとなっております。

▶ 「ルミエル」 (最大着席人数72名)

ラヴェイユ併設のガーデンでは開放感あふれるナチュラルな雰囲気、アフターセレモニーが可能な他、ガーデンチャペル「ルミエル」で挙式のご案内もスタートいたしました。

施設名称 : A LA MODE PALAIS & THE RESORT(ア・ラ・モードパレ&ザ・リゾート)

所在地 : 兵庫県神戸市東灘区向洋町中7-1-7

施設スタイル : ゲストハウススタイル

スペック : 3チャペル2バンケット



2018年2月 バンケットをリニューアル 予約受付スタート



▶ 「モダンスイートレジデンス」

モダンチャペル※との統一感を感じていただけるよう、グリーンをポイントとした、よりナチュラルな空間に生まれ変わります。また、フォトスポットとしても活用することができるようインナーガーデンを新設します。



※「モダンチャペル」
（最大着席人数100名）
森の中にいるようなナチュラルなチャペルは、緑と白い花々が敷き詰められたバージンロードが魅力となっております。木目を基調としたアジアンテイストのデザインも印象的です。

施設名称 : LAGUNAVEIL OSAKA（ラグナヴェール大阪）

所在地 : 大阪府大阪市北区堂島浜1-3-23

施設スタイル : ゲストハウススタイル

スペック : 3チャペル3バンケット（予定）



THE PREMIUM RESIDENCE
LAGUNAVEIL
O S A K A

2017年6月 「Weddings of Hawaii」 の販売を開始

リゾート婚事業拡大にあたり、沖縄に続きハワイウェディングの営業活動を本格始動いたしました。その第一弾として、現地パートナー会社「Weddings of Hawaii 社」※と独占契約をし、2017年6月1日よりOUTDOOR WEDDINGブランド「Weddings of Hawaii」の販売を開始いたしました。



※ 創業40周年を迎える歴史を持ち、北アメリカ・ヨーロッパ・カナダ・オーストラリアを中心に事業展開。米国のカップルがブライダルコーディネーターを探すサイト「Wedding Wire」において、カップルが選ぶベストウェディングプランナー賞を3年連続受賞。日本ではエスクリが独占取扱を始めることになる。現地での実績を生かし、ハードを持つのではなく、ビーチを中心としたウェディングプロデュースを実施。挙式・フォトプランとともに実施場所の選択肢が多く、ガゼボや装飾スタイルも含め自由度が高いためオリジナリティの出しやすさが最大の魅力となる。



▶ 売上高を**310億円（2.1%増）**、営業利益を**18億円（20.0%増）**に上方修正。

単位：百万円

	2017/3期 通期実績	2018/3期 期初計画	2018/3期 修正計画	前期対修正 増減率	期初対修正 増減率
売上高	29,477	30,366	31,000	5.2%	2.1%
売上原価	12,529	12,782	13,176	5.2%	3.1%
（原価率）	42.5%	42.1%	42.5%	-	-
売上総利益	16,947	17,583	17,823	5.2%	1.4%
販売管理費	15,604	16,083	16,023	2.7%	△0.4%
営業利益	1,343	1,500	1,800	34.0%	20.0%
（利益率）	4.6%	4.9%	5.8%	-	-
経常利益	1,224	1,380	1,680	37.3%	21.7%
当期純利益	713	770	770	8.0%	0.0%

■修正内容

（売上）

・ブライダル事業の受注状況が、**新店、既存店共に堅調に推移**していることから、期初計画を上回る見込み。

（利益）

・下半期は、来期出店予定の広島、渋谷の**開業コストが発生**するものの、各種**コスト削減効果**により、販売管理費は、期初計画を下回る見込み。

・売上高の増加と販売管理費の減少により、**営業利益、経常利益を上方修正**。



お問合せ先 株式会社エスクリ IR担当
東京都港区西新橋2-14-1 興和西新橋ビルB棟

URL : <https://www.escrit.jp/ir/>

E-mail : ir@escrit.jp

本資料に掲載されている事項は証券投資に関する情報の提供を目的としたものであり、勧誘を目的としたものではありません。本資料に含まれる将来の予想に関する各数値は、資料作成時点で入手可能な情報による当社の仮定および判断に基づくものであり、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は環境の変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることにご留意ください。投資に関するご決定は皆様ご自身のご判断で行うようお願いいたします。